



LAWATAN PENOLONG NAIB CANSOLOR (KEUSAHAWANAN)
DAN SESI LIBAT URUS BERSAMA MASMED UTM JOHOR



ANAK JOHOR IKON USAHAWAN

Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor © 2025

Hakcipta Terpelihara.

Tiada mana-mana bahagian dari majalah ini yang boleh diubah, disalin, diedar, dihantar semula, disiarkan, dipamerkan, diterbitkan, dilesenkan, dipindah, dijual dalam apa bentuk sekalipun tanpa mendapat kebenaran secara bertulis yang jelas kepada *Malaysian Academy of SME and Entrepreneurship Development (MASMED)*, Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor.

ISSN : 2682-7824

Terbitan:

Malaysian Academy of SME and Entrepreneurship Development (MASMED),

Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor

Jalan Universiti, Off KM 12 Jalan Muar

85000 Segamat

JOHOR

Tel: 07-9352000

Fax: 07-9352716

<https://johor.uitm.edu.my>

Majalah ini diterbitkan secara berkala setiap enam bulan

Cetakan di Malaysia

SIDANG REDAKSI



PENAUNG

Prof. Madya Dr. Saunah Zainon
Rektor



PENASIHAT

Encik Irwan Ismail
Timbalan Rektor Hal Ehwal Pelajar



SETIAUSAHA 1

Aidarohani Samsudin



SETIAUSAHA 2

Diana Mazan



PENYELARAS

Dr. Azila Jaini



KETUA EDITOR

Prof. Madya Dr. Raja Adzrin Raja Ahmad



EDITOR UTAMA

PM. Hj. Ahmad Nawawi Hj. Yaakob, Encik Syamsul Samsudin



EDITOR

Bila Puan Rektor Berbicara
Husnizam Hosin



EDITOR

Kata Aluan TREK HEP
Henny Hazliza Mohd Tahir



EDITOR

Nota MASMED
Ahmad Marzuki Amiruddin Othman



EDITOR

MASMED Sana Sini
Siti Farrah Shahwir



EDITOR

Dari Kedai Kopi Ke Bursa Malaysia
Dr. Siti Nuur-Ila Mat Kamal



EDITOR

Dan Kenangan Bermula
Nor Fauziah Abu Bakar



EDITOR

Inspirasi dan Motivasi Keusahawanan
Hajah Alizah Ali



REKA BENTUK DAN GRAFIK

Nurul Amin Norudin



EDITOR

Keusahawanan dan Kepimpinan
Siti Nordiyana Isahak



EDITOR

Viral oh Viral
Rosnani Mohd Salleh



TUGAS-TUGAS KHAS

Sarina Kudin

ISI KANDUNGAN

II

Sidang
Redaksi

III

Bila
Rektor
Berbicara

IV

Kata Aluan
Timbalan
Rektor HEP

V

Nota
MASMED

1

MASMED
Sana Sini

6

Dari Kedai
Kopi Ke Bursa
Malaysia

11

Dan
Kenangan
Bermula...

16

Inspirasi
dan Motivasi
Keusahawanan

21

Viral
Oh Viral

26

Keusahawanan
dan
Kepimpinan

31

Berita
Bergambar

BILA REKTOR BERBICARA

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh. Salam sejahtera, salam UiTM Di Hatiku dan salam Malaysia MADANI.

Segala puji bagi Allah atas limpah kurnia-Nya saya berpeluang mencoretkan sepatah dua kata dalam Majalah Paradigma Johor edisi keempat belas ini. Setinggi-tinggi penghargaan dan ucapan tahniah saya rakamkan kepada Sidang Redaksi Majalah Paradigma Johor, di bawah Unit Keusahawanan MASMED, Bahagian Hal Ehwal Pelajar UiTM Cawangan Johor atas kejayaan menerbitkan edisi ini.

UiTM Cawangan Johor dapat terus melangkah maju dalam memperkukuh ekosistem keusahawanan kampus yang menyeluruh, inklusif dan mampan. Keusahawanan pada hari ini bukan lagi dilihat sebagai aktiviti tambahan, tetapi merupakan agenda strategik universiti dalam membentuk graduan yang berdaya tahan, inovatif serta mampu menyumbang secara signifikan kepada pembangunan negara.



Pembangunan ekosistem ini selari dengan Dasar Keusahawanan Nasional 2030 (DKN 2030) dan Pelan Induk Keusahawanan IPT (PIK IPT 2021–2025) yang menetapkan hala tuju jelas dalam membudayakan keusahawanan sebagai pemacu ekonomi negara. Pendekatan ini diperkukuh dengan kerangka Malaysia MADANI yang menekankan kesejahteraan, kreativiti dan inovasi berterusan, serta tadbir urus berintegriti.

UiTM Cawangan Johor turut menyahut aspirasi GRU2025 (Globally Renowned University 2025) yang meletakkan penekanan kepada Pengantarabangsaan, Jaringan Strategik, Penyelidikan Berimpak, Keusahawanan, dan Pembangunan Modal Insan Berkualiti. Melalui agenda ini, ekosistem keusahawanan kampus di UiTM Cawangan Johor diperkasa dengan pelbagai inisiatif seperti program inkubasi digital, program inovasi, perlindungan harta intelek, bimbingan mentor industri serta jaringan pasaran global yang membolehkan mahasiswa menukar idea kepada penyelesaian bernilai tinggi.

Seiring dengan agenda MyDIGITAL dan Matlamat Pembangunan Mampan (SDG), pendekatan ini memperkukuh peranan UiTM sebagai hab ilmu, bakat dan inovasi. Dengan sokongan semua pihak, UiTM Cawangan Johor yakin mampu melahirkan graduan bukan sahaja pencari kerja, tetapi juga pencipta peluang, pemacu ekonomi dan pemimpin berintegriti di pentas global.

Sekian, wabillahi taufiq walhidayah. Wassalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh.

PROF MADYA DR SAUNAH ZAINON

Menjalankan Fungsi Rektor

Universiti Teknologi MARA Cawangan Johor

MINAT MEMBUAHKAN HASIL

Penulis: Aidarohani Samsudin

Fakulti Pengurusan dan Perniagaan, UiTM Cawangan Johor

“Minat itu akar kepada semangat. Bila kita buat sesuatu dengan minat, kita takkan mudah berputus asa.” Itulah pegangan hidup Muhammad Akmal bin Abdul Jabar, alumni UiTM Cawangan Johor yang kini mengorak langkah sebagai usahawan muda dalam dunia perniagaan *bundle*.

Perjalanan Akmal dalam dunia perniagaan bermula sejak di bangku sekolah lagi. Pada ketika itu, minatnya terhadap pakaian *bundle* begitu mendalam sehingga mencetuskan ilham untuk mencuba sesuatu yang baru. Dengan berani, Akmal mula menjual pakaian berjenama miliknya sendiri yang sudah tidak dipakai. Pada asalnya, niat Akmal berniaga secara sambilan hanyalah untuk menambah wang saku sekolah tetapi akhirnya menjadi titik tolak penting dalam hidupnya. Sedikit demi sedikit modal dikumpulkan dan daripada situ Akmal mula memasang impian untuk memiliki perniagaan sendiri.



Akmal mula serius menceburi bidang perniagaan pada tahun 2020, iaitu ketika tempoh Perintah Kawalan Pergerakan (PKP). Bagi Akmal, inilah peluang untuk menjana pendapatan alternatif. Fokus utama perniagaannya tertumpu kepada pakaian *tops* seperti kemeja-T, kemeja, baju berkolar, *sweatshirt* dan *hoodie*. Pemilihan ini dibuat berdasarkan pemerhatiannya bahawa barangan tersebut lebih mudah dijual berbanding pakaian *bottoms* seperti seluar.

Setelah bergelar mahasiswa UiTM, minat dan cintanya terhadap perniagaan tetap diteruskan. Akmal bijak memanfaatkan peluang yang ada. Semasa diberi kemudahan kolej selama dua semester, setiap minggu Akmal mengemas kini status *WhatsApp* miliknya dengan barangan yang dibawa. Apabila ada pelajar yang berminat, mereka akan datang ke biliknya untuk melihat sendiri barangan tersebut dan di situlah urusan niaga berlaku. Selain itu, untuk memperhebatkan aktiviti pemasaran, Akmal turut memuat naik gambar pakaian ke dalam kumpulan *WhatsApp* kolej seperti *Group* Jualan Sempana Riau. Pendekatan proaktif ini menunjukkan kebijaksanaannya dalam mengaplikasikan pemasaran digital sebagai alat utama untuk mendekati pelanggan dan menambah bilangan penonton.

Apabila berpindah keluar dari kolej, Akmal mula menjual secara fizikal di *Carboot Sale* Segamat yang diadakan pada setiap hari Ahad bermula dari jam 6 petang hingga 12 malam. Sambutan dan sokongan daripada peniaga-peniaga di situ terhadap minat pelajar-pelajar seperti Akmal dalam berniaga benar-benar mengharukannya. Di sini, Akmal berjaya membina rangkaian kenalan baharu serta berkongsi idea dan ilmu. Menurut Akmal, hingga kini dia masih berhubung dengan peniaga-peniaga *Carboot Sale* Segamat dan apabila dia ke Segamat, mereka masih melayaninya dengan mesra seperti pada hari pertama dia berniaga.



**Pengalaman berniaga di
Carboot Sale Segamat**



**Kenangan kali pertama Akmal
berniaga secara fizikal**



**Pembukaan kedai
di Batu Pahat**

Walaupun ada malam tanpa jualan, Akmal tidak pernah berputus asa. Dia akan membuat siaran langsung (live) di TikTok dan mengemaskini barang-barang jualan di Carousell pada keesokan harinya. Pernah pada suatu ketika, Akmal benar-benar terdesak dan memerlukan wang. Dia segera memuat naik koleksi *bundle* ke Instagram. Dengan izin Allah, tidak lama kemudian koleksi tersebut berjaya dijual. Bagi Akmal, inilah detik paling bermakna dalam perjalanan perniagaannya yang menjadi satu kenangan yang kekal segar dalam ingatan.

Kini, hasrat Akmal untuk memiliki perniagaan sendiri sudah termakbul. Akmal telah memiliki kedainya sendiri di Ms Downtown Parit Raja, Batu Pahat yang mula beroperasi pada 8 November 2024. Walau bagaimanapun demi membina rangkaian dan meningkatkan penjenamaan diri serta menarik pelanggan baharu, Akmal tidak hanya bergantung kepada kedai fizikal sahaja tetapi beliau juga aktif menyertai acara perniagaan di Batu Pahat serta berniaga secara dalam talian melalui *TikTok*, *Instagram*, *Carousell* dan *Facebook*. Akmal mengakui bahawa industri *bundle* kini kurang rancak berbanding tahun 2021–2024 akibat persaingan sengit dengan pakaian baharu di media sosial dan platform e-dagang. Walau bagaimanapun semangatnya sebagai peminat dan penjual pakaian *bundle* tetap utuh.

****Sumber dan gambar keseluruhan artikel ini adalah daripada Muhammad Akmal bin Abdul Jabar**